

CHUOH TRY+ANGLE

知っ得通信

2023年3月22日発行 編集・発行:中央教育研究所(株) 〒730-0013 広島市中区八丁堀15-6 <https://www.chuoh-kyouiku.co.jp>



中土井鉄信の「地域一番の繁盛塾になるための最強法則」 vol.133

< 授業料の値ごろ感 >

読者の皆さん、新年度・春期講習の集客の状況はいかがでしょう。小学生の間合せが、例年以上に多くないですか？小学校は、新学習指導要領になって4年目を迎えます。教科内容の難易度が上がり、勉強が難しいことが定着して、早いうちから準備をしておこうということで、動いているかもしれません。機会損失のないように、万全の態勢で臨んでください。

さて、今回は、株式会社エンライクが運営する「じゅけラボ予備校」が、塾・家庭教師のいずれか、または両方のサービスを受けたことがある中学生の子どもを持つ保護者550名を対象に行った、「中学生の塾・家庭教師の費用」に関するアンケート調査を参考に、授業料について考えたいと思います。

このアンケートでは、「学習塾または家庭教師で、高校受験を目的とした英語・数学・国語・理科・社会の5教科指導の場合、どのくらいの料金が「妥当」だと思うか」という質問があり、その回答は、以下のようになりました。

流石に、1万円未満が妥当だと思う割合は小さく6.5%ですが、「1万円以上1万5,000円未満」が12.5%、「1万5,000円以上2万円未満」と回答した人が20.9%と最も多く、次いで、「2万円以上2万5,000円未満」が16.7%、「2万5,000円以上3万円未満」が14.4%、「3万円以上3万5,000円未満」が10.5%、という結果でした。つまり、このアンケートでは、1万5,000円～3万円未満の授業料が妥当の範囲で、2万円未満が十分納得できる金額だということです。調査対象が550名なので、この金額が真理ということではないと思いますが、私どもMBAが設計する授業料の範囲とほぼ同じです。

次に、授業料が安いと感じる金額はどうかを見てみます。「学習塾または家庭教師で高校受験を目的とした英語・数学・国語・理科・社会の5教科指導の場合、どのくらいの料金だと「安い」と感じるか」という質問への回答です。

◇学習塾または家庭教師で、高校受験を目的とした英語・数学・国語・理科・社会の5教科指導の場合、どのくらいの料金が「妥当」だと思いますか？ (n=550)

10,000円未満	6.5%
10,000円以上15,000円未満	12.5%
15,000円以上20,000円未満	20.9%
20,000円以上25,000円未満	16.7%
25,000円以上30,000円未満	14.4%
30,000円以上35,000円未満	10.5%
35,000円以上40,000円未満	4.2%
40,000円以上	2.9%
わからない	11.3%

◇学習塾または家庭教師で、高校受験を目的とした英語・数学・国語・理科・社会の5教科指導の場合、どのくらいの料金だと「安い」と感じますか？ (n=550)

10,000円未満	27.1%
10,000円以上15,000円未満	25.5%
15,000円以上20,000円未満	20.5%
20,000円以上25,000円未満	10.5%
25,000円以上30,000円未満	5.5%
30,000円以上35,000円未満	1.6%
35,000円以上40,000円未満	1.1%
40,000円以上	0.2%
わからない	8.0%

中土井鉄信の「地域一番の繁盛塾になるための最強法則」 vol.133-2

1万円未満と回答した人が27.1%と最も多く、次いで、1万円以上1万5,000円未満が25.5%、1万5,000円以上2万円未満が20.5%、2万円以上2万5,000円未満が10.5%という結果でした。2万5,000円以上になると、5.5%まで落ち、3万円以上になると1.6%まで落ちます。3万円前後になれば、安いなんて感じないのです。

保護者としては、教育費が安ければ安いほど、うれしいのですが、しかし、教育ということを見ると、安かろう悪かろうという気持ちになってしまうことは、大きなリスクですから、授業料が1万円未満を安いと考えている保護者の割合が、一番高くても、この金額が正解だと思えない方が良くと思います。保護者として子どもを預ける学習塾の授業料ですから、あまりにも安いものは、どうでしょうか。リスクになるのではないのでしょうか。

それでは、この2つのアンケートの妥当性と安さという視点から授業料を考えると、妥当性の面からは、保護者の約3割が、2万円以上3万円未満を支持しており、安さの面からは、1万5,000円以上2万5,000円未満を保護者の約3割が支持しているということになりますから、この範囲で基本コースの授業料を考えた方が良さそうです。更に、経営的に考えるなら、2万円以上2万5,000円未満が値ごろ感的に良いのではないかと思います。

つまり、集団指導塾の3教科の基本コースは、2万円前後、5教科で2万5,000円前後。個別指導塾の英数受講で2万円前後、5教科受講で3万円未満であれば、価格競争力的に勝負が出来るのではないかと思います。

そして、重要なことは、授業料という金額だけではなく、指導の付加価値を創造できるかどうかです。この指導の付加価値を大きくできれば、更に、価格競争力が増し、生徒が集めやすくなるということです。

皆さんの塾の授業料が、上記の授業料以上の金額でも、付加価値創造をすることで、ニトリではありませんが、「お値段以上」を保護者は感じてくれるのではないかと思います。

【編集後記】

中土井主催《学習塾経営革新会議 2023》開催！
あなたの人間観・社会観・世界観を鍛える2日間の経営勉強会です！

今年度のテーマ

塾経営の進化と深化～引退から逆算する経営計画書～

「学習塾経営革新会議」は、あなたの人間観・社会観・世界観を鍛えて引退までの塾経営を強固にする、2日間の実践的な勉強会です。MBA代表・中土井鉄信をコンサルタント、アドバイザーとして、講演やグループワークを通じて参加者全員で、考え、議論し、塾経営を見つめ直します。今回は、いつか来る引退から逆算し、そこから思い描く貴塾の5年後、10年後を実現させるための経営計画づくりをサポートする2日間となっています。

MBA 学習塾経営革新会議 4月15日(土)～16日(日)

【詳細とお申込みはこちらから】

<https://management-brain.net/mbaseminar/>

中3受験生をご指導の先生方へ /

中3の受験対策いつから始めますか？

動画でわかる / 中3の4月から始める

高校入試問題集 英数合本

- ☑ 中3の4月から始められる出題範囲で構成
- ☑ QRコードの読み取りから動画の全問解説

各教科10STEP 全121頁

ログイン不要 ※月額契約等の料金も一切かかりません。



数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.97

春の塾生募集の真っ最中ですね。

動向の詳細はまだ入ってきていませんのでよくわかりませんが、残念ながら今年はどうも好調というわけにはいかないようです。

まずはデータから推測可能な中堅・大手塾の様子から見ておきましょう。

何度か触れていますが、経産省が毎月、中堅・大規模塾の1万余教場を対象に「特定サービス産業動態統計調査」を行っています。

そのデータを基に中堅・大手塾の月別の教場当たりの受講生数を算出したところ、次のような結果になりました（人/23年1月は「速報値」）。

中堅・大手塾の月別の教場当たりの受講生数

	18年	19年	20年	21年	22年	23年
1月	113.4	112.0	112.6	111.6	113.6	112.6
2月	104.1	102.5	100.8	103.0	104.8	
3月	97.1	95.3	92.3	100.0	102.5	
4月	96.1	96.7	88.0	100.0	98.5	
5月	97.6	97.5	88.3	100.9	100.5	
6月	99.1	98.9	92.4	102.8	101.5	
7月	103.1	104.1	97.1	108.1	107.9	
8月	108.6	108.0	103.0	113.0	111.1	
9月	108.6	108.7	105.2	112.5	110.3	
10月	109.2	108.8	106.3	113.5	111.4	
11月	109.2	108.9	106.8	113.7	111.8	
12月	112.8	111.3	109.0	114.9	113.4	
平均	104.9	104.4	100.1	107.8	107.3	

新型コロナが騒がれ始めたのは20年2月です。

それまでも教場当たりの受講生数は、おそらくは集団指導から個別指導へのシフトや子どもの人口減の影響を受けて、微減傾向にありました。そこにコロナ禍がやってきて受講生数は激減します。

最もひどかったのは20年4月と5月でした。前年同月比で4月は8.7人（マイナス9.0%）、5月は9.2人（同9.4%）の減少。

こうした前年同月割れが21年1月まで12か月続きます。

が、21年の2月から盛り返しが始まります。

「平均」にご注目ください。18年が104.9人、19年が104.4人、最悪だった20年が100.1人。ところが21年は、20年はもとよりコロナ前の18年や19年をも大きく超えて107.8人。

前年同月比増は22年3月まで14か月間続きました。一種のコロナ反動バブルですね。

ただし、そんなバブルも新しい年度に入ると同時にしぼみ始め、22年4月から今年の1月まで10か月連続で前年同月比マイナスが続いています。

22年の「平均」は107.3人。前年比0.5人減ですから微々たるマイナスではありますが、マイナスの連続のまま募集期に入ってしまったので、やはりこの春は絶好調とはいいいにくい状態と考えるべきでしょう。

では、中小・個人塾の方はどうなのでしょう。

こちらの方は確たるデータがありません。知り合いの塾関係者や塾専の教材販売業者の皆さんからの話から推測するしかないのですが、中堅・大手がこうだとするとやはりよいとは思えません。

数字でみる学習塾経営・業界のトレンド vol.97-2

19年に比べて20年は20～30%の減。21年、22年と2年かけて19年比で10～15%減あたりまで戻しているとは思いますが、よくてそこまで…。

そのままこの春の募集期に入っているうえに、中小・個人塾にとってはとりわけ不利な物価高が襲来していますので、より厳しくなっていると判断してよいのではないのでしょうか。

しかしまあ、悪い悪いとコボしていても状況は悪くなるだけです。

なんとかしてお客様を呼び込まなければなりません。

どうしたらいま、満足できる最低線まで集客ができるか？

「集客数」を単純化するとこんな具合になります。

$$\text{客数} = \text{「商品企画（提供サービス）」} \times \text{「商品の売り出し方（キャッチ）」} \times \text{「広告宣伝の媒体」} \times \text{「広告宣伝の量」}$$

もちろんこれに「商品企画の質」や、「広告宣伝の時期」、「地域でのもともとの評価」などなど、もちろん他の要素が加わって初めて集客数が決まってくるのは間違いありません。

とはいえ、この時期になっていまさら「商品企画」を変えることはできませんし、いわんや「もともとの評価」を変えることなど不可能です。

ならば、いま、やらなければならないことはなにか。

わたしは、とにもかくにも「広告宣伝の量」を増やすようお勧めします。

さらに、どんなことに力を入れているか知ってもらうために「キャッチ」を工夫することもお勧めします。

「媒体」についても考えたいところですが、こちらは「量」を増やしてからでしょう。

広告宣伝は、一定の臨界点に達するまでさほど効果が出ないのが普通です。

塾に3年間通わせれば合計で100万円を超える費用が掛かります。送迎の労力も並大抵ではありません。なによりもお子さんの将来を左右します。

たった1回や2回、折り込みチラシやリスティング広告を目にしたからといって、飛びついてくるほど消費者は愚かではありません。

何度も何度も同じお知らせを目にして初めて動く。そういうものだと考えてください。

まずは塾の存在を知ってもらうこと、どんなことに力を入れているか知ってもらうこと、そこから問い合わせをいただき、お会いして詳細をお話する。

集客の王道はこれに尽きます。

キャッチを工夫しつつも同じ広告宣伝を何度も何度もしつこく、続けていただきたいと思います。